

Pour renouer avec la simplicité et la proximité !
Pour redonner de la vitalité à nos campagnes !
Pour améliorer notre qualité de vie !



THE



CONTEXTE

DE L'ENTREPRISE

Panier de Campagne

La start-up Panier de Campagne développe un projet solidaire pour apporter au cœur des villages les services de proximité dont les habitants ont besoin, dans un lieu de vie et de rencontres.

Des commerces multiservices utilisent les outils pratiques et modernes de commercialisation au profit d'une offre durable.

Panier de Campagne propose des « services et produits d'ici, pour simplifier la vie » :

- des produits locaux favorisant les circuits courts et les savoir-faire artisanaux;
- des services de proximité : La Poste, Retrait Colis, cordonnerie, pressing, repassage, livres...;
- un espace salon de thé et petite restauration avec les produits de la boutique;
- une e-boutique (www.panierdecampagne.fr) avec service de livraison;
- des animations et un point wi-fi.

Panier de Campagne s'inscrit dans l'économie sociale et solidaire. Son ambition est de créer un modèle de commerces durables en franchise, organisés en réseaux, afin que des centaines d'entrepreneurs créent des « Panier de Campagne » dans tous les villages de France.

Son **développement** en Région Occitanie :

- 2015 : ouverture d'une première boutique à Laguiole (1 250 habitants), vers Rodez, dans l'Aveyron (12);
- 2016 : ouverture d'une deuxième boutique à Burlats (1 821 habitants), près de Castres, dans le Tarn (81);
- 2017 : ouverture d'une troisième boutique à Quillan (3 540 habitants), près de Limoux, dans l'Aude (11);
- début 2018 : ouverture d'une quatrième boutique à Sévérac-le-Château (2 427 habitants), vers Rodez, dans l'Aveyron (12).

Chaque point de vente Panier de Campagne est composé d'une équipe de trois ou quatre personnes : un gérant, deux employés, un stagiaire éventuel.

Les partenaires de l'entreprise Panier de Campagne

Pour mener à bien son projet, l'entreprise a noué des liens avec des partenaires clés, comme La Poste et la SNCF. Elle possède un réseau de fournisseurs locaux : des maraîchers, des éleveurs, des viticulteurs... Aujourd'hui, elle recrute des responsables de magasin pour gérer les nouveaux points de vente créés et recherche de nouveaux partenaires financiers pour assurer son développement et pour que les futurs commerces se créent à travers un réseau de franchise.